

Verhandeln und Verkaufen wie die Profis

Jährliche Übungsfirmenmesse im Congress Centrum Pforzheim

Von Keven Längle und Joshua Acheampong

Pforzheim, 12 Uhr. Mittagszeit. Es herrscht reges Treiben in der Messehalle des Congresszentrums. Junge Leute aus ganz Baden-Württemberg, der große Teil im Business-outfit ziehen von Stand zu Stand. 3.000 Besucherinnen und Besucher der Messe kämpfen sich durch die engen Reihen, dazu noch die Bedienung des CCP, die mit ihren beladenen Tablets kaum ein Durchkommen finden. Hunger oder Durst braucht niemand zu leiden, denn neben den Brezeln und Getränken des gastronomischen Betriebes des CCP werden auch von den Messteilnehmerinnen und Messteilnehmern Trinkproben oder kleine Süßigkeiten verteilt.



An 62 Ständen bieten rund 1500 Schülerinnen und Schüler als Vertreter/innen ihrer Firmen ihre Produkte zum Verkauf. Auf einer Fläche von Fläche von 4000m² stellen die Verkaufsneulinge ihr Angebote ihrer Firmen aus den verschiedenen Branchen vor, wie z.B. die Jovita GmbH der JWS Pforzheim aus der Gesundheits- und Sportbranche. Langeweile kommt im CCP nicht auf. Wüsste man nicht, wo man hier ist, könnte man meinen, dass die jungen Damen und Herren echte Verkaufsprofis seien. Möchte man eins der vielen Produkte kaufen, so wird man fachgerecht und freundlich beraten, z.B. von Verena Vettermann von der Jovita GmbH,

die meint, dass die Messe eine gute Möglichkeit sei, die Verkaufsfertigkeiten zu schulen und den Kontakt mit den Kunden zu üben. Kollegin Tamara Balzer bestätigt diese Aussage und fügt hinzu, dass die Leistungen der Jovita GmbH gebührend anerkannt worden sind. Dies sehe man auch an dem ersten Platz aus dem Jahr 2011/2012 sowie dem drittem Platz im Jahr 2012/2013 in der Kategorie „schönster Messestand“. Nachdem schließlich alles wieder abgebaut und in Kisten verstaut ist, sind sich Mitarbeiter/innen und Geschäftsführerinnen der Jovita GmbH einig, dass die Übungsfir-